

## ERFOLGSMANAGEMENT

FINANZWELT

# Die Power der Rhetorik

## Reden, Vorträge, Präsentationen und Verkaufsgespräche souverän und frei halten

**S**tellen Sie sich vor, Sie wollen eine Rede halten, sei es auf einer Familienfeier, zu einem Jubiläum, im Betriebsrat oder auf einer politischen Bühne. Oder Sie haben ein wichtiges Bewerbungsgespräch vor sich. Sie wissen, was Sie sagen wollen, Sie haben die Reihenfolge Ihrer Argumentation festgelegt und Sie sind absolut sicher, dass Sie Ihre Rede "können" und nichts Wichtiges vergessen werden. Sie treten vor Ihr Publikum und sprechen. Sie sind überzeugend, schlagfertig, flexibel. Sie gehen auf Einwände oder Zwischenrufe ein, ohne jemals den roten Faden zu verlieren. Und am Ende haben Sie Ihre Zuhörer restlos überzeugt: von Ihren Worten, von Ihrer Persönlichkeit und vor allem von Ihrer Selbstsicherheit.

### Wie soll das funktionieren?

Die Grundidee ist folgende: Wenn Sie sich etwas dauerhaft merken wollen, dann machen Sie daraus ein Bild. Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Sie merken sich über ein einziges Bild bzw. ein kleines geistiges Filmchen zahlreiche Details. Ihr Gehirn kann von Geburt an mit Bildern viel mehr anfangen, als mit irgendwelchen abstrakten Begriffen.

Bevor Sie Ihre Rede präsentieren, müssen Sie sich erst einmal überlegen, was Sie alles sagen wollen und in welcher Reihenfolge. Wenn Sie das soweit entschieden haben, speichern Sie sich die wichtigsten Aspekte mit Hilfe der von Roland R. Geisselhart und mir entwickelten Zahlensymbole ein. Diese Zahlen-Bilder eignen sich hervorragend, um sich bestimmte Reihenfolgen zu merken.

Im nächsten Schritt verknüpfen Sie den Inhalt Ihrer Rede mit den

Zahlensymbolen. Diese Verknüpfungen (Assoziationen) sollten Sie möglichst originell, lustig und absurd gestalten, so kann es sich Ihr Gedächtnis viel leichter merken.

Um Ihre Assoziationen so effektiv wie möglich zu gestalten, sollten Sie folgende Punkte beachten:

- Schaffen Sie lustige und originelle Bilder.
- Nehmen Sie die erste spontane Assoziation, die Ihnen einfällt, sie ist meist auch die Beste!
- Gestalten Sie Ihre Bilder so lebendig wie möglich und fügen Sie auch Geräusche, Gerüche oder Gefühle hinzu.
- Übertreiben Sie. Ihr Bild darf (soll sogar!) absurd, grotesk oder überdimensional sein.
- Je "merkwürdiger" es ist, um so besser lässt es sich "merken".
- Sehen Sie Ihr Verknüpfungsbild so intensiv, deutlich, plastisch und lebhaft wie Sie nur können, in allen Einzelheiten vor sich.

Lassen Sie Ihre Phantasie spielen, lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf.

Sie werden überrascht sein wie schnell Sie die ersten Erfolge sehen!

(Zahlensymbole, siehe Rechts)

Beispiel:

Sie wollen die folgende Betriebsrats-Rede halten, die aus mehreren Punkten besteht. Wir haben beispielhaft vier Punkte und die Möglichkeit, sich die Inhalte sicher zu merken, dargestellt. Diese prägen Sie sich mit den Zahlensymbolen spielend leicht und überraschend schnell ein.

Ich schlage Ihnen jeweils eine kreative Verknüpfung dazu vor. Bitte schließen Sie nach jedem Punkt jeweils kurz Ihre Augen und stellen Sie sich die Szene, inklusive meinem Verknüpfungsvorschlag, so echt und lebendig als möglich vor Ihrem „geistigen Auge“ vor.



## Die perfekte Betriebsratsrede

Folgende Verbesserungsvorschläge möchten Sie Ihren Zuhörern in Ihrer Rede nahe bringen:

1. *Meiner Meinung nach wäre es sinnvoll, die Mitarbeiter durch Plakate und Aushänge am Schwarzen Brett zu ermutigen, Verbesserungsvorschläge für alle Betriebsparten einzubringen. Überhaupt finde ich es gut, die Mitarbeiter zum Mitdenken beim Firmengeschehen zu veranlassen, denn das motiviert sie und erhöht ihr Interesse an der Arbeit.*

*(Das schwarze Brett ist mit einer Kerze erleuchtet und Sie sehen die Verbesserungsvorschläge im Kerzenschein. Die Mitarbeiter hüpfen daraufhin mit Interesse und hoch motiviert am schwarzen Brett vorbei.)*

2. *Ich halte es auch für wichtig, dass sich die Leute im Betrieb kennen- und schätzen lernen und miteinander reden können. Daher schlage ich vor, jährlich einen bis zwei Ausflüge zu organisieren, um Betriebsklima und Kommunikation zu verbessern.*

*(Der Ausflug geht an einen See mit einem schönen Schwan darauf. Dieser wird von den Mitarbeitern gefüttert, während sie sich angeregt unterhalten (Kommunikation) und sich so kennenlernen. Beim Schwan füttern wird natürlich auch viel gelacht (Betriebsklima).*

3. *Ein unhaltbarer Missstand sind die unbequemen Stühle, auf denen unsere Mitarbeiter sitzen müssen. Um die Kreativität zu fördern und damit sich die Damen und Herren auch einmal entspannt zurücklehnen können, wären die neuen Producto-Nackenstützen genau das Richtige. Sie lassen sich problemlos an jedem Stuhlmodell anbringen.*

*(Stellen Sie sich einen Dreizack an den Stühlen vor, auf welchem die Nackenstützen mit Kreativität befestigt werden. Dann nehmen die Mitarbeiter darauf Platz und lehnen sich entspannt zurück.)*

4. *Außerdem sollten wir die Gesundheit und das Wohlbefinden unserer Mitarbeiter über eine Zusammenarbeit*



*mit den Sportvereinen vor Ort unterstützen. Das körperliche Training erhöht die Arbeitsleistung, baut Stress ab und verringert die Ausfälle durch Erkältungskrankheiten.*

*(Alle Mitarbeiter gehen mit einem riesigen Kleeblatt in der Hand zum Sportverein. Sehen Sie die Mitarbeiter nach dem Training gesund und relaxt in die Firma kommen.)*

Nun brauchen Sie nur auf die einzelnen Zahlensymbole zu sehen und Sie können den Inhalt des jeweiligen Punktes sicher (zumindest sinngemäß) wiedergeben. Wenn Sie die Punkte wortwörtlich präsentieren wollen, gehen Sie die Punkte einfach ein bis zwei mal mehr durch. Sie sehen also, dass Sie gerade bei Reden, aber auch bei Verhandlungen jeglicher Art, bei Diskussionen, in der persönlichen Unterredung oder in Verkaufsgesprächen mit den Gedächtnis-Symbolen eine Hilfe

von unschätzbarem Wert haben: Sie können sämtliche wichtigen Argumente so kreativ abspeichern, dass Sie sie jederzeit, auch nach Tagen, souverän und äußerst flexibel wieder abrufen können.

Die Zahlen gewährleisten System und Strategie. Sie haben einen Musteraufbau, an den Sie jedoch nicht zwingend gebunden sind. Je nach Gesprächsverlauf können einzelne Argumente vorgezogen werden, dennoch behalten Sie die Übersicht darüber, was Sie schon gesagt haben und was noch fehlt. So können Sie auch sicher sein, keinen der wichtigen Punkte zu vergessen.

Alle Argumente sind ständig präsent, auch wenn Sie sich von der ursprünglichen Reihenfolge haben ablenken lassen, können Sie anhand der Zahlen ganz leicht den Wiedereinstieg finden. Oder Sie können genauso gut flexibel reagieren und Ihre restlichen Argumente ganz neu strukturieren.

Oliver Geisselhart